

REGISTRO DE CLIENTE REAL

5 min un día a la semana, esta es la cita con tu cerebro de ventas

VENDÍ — ¿Qué se movió esta semana que no esperaba?

APRENDÍ — ¿Qué me dijo o hizo un cliente que no había visto antes?

NOTÉ — ¿Hubo un momento, patrón o detalle que se repitió más de una vez?

AJUSTÉ — ¿Cambié algo pequeño esta semana a partir de lo que observé?

PRÓXIMO — ¿Hay una señal que todavía no sé cómo leer pero quiero seguirle la pista?